Colombia y la integración con México*

José Antonio Ocampo

Este trabajo analiza los efectos de un acuerdo de libre comercio en el marco del Grupo de los Tres sobre la economía colombiana. Está dividido en tres partes. En la primera se presenta un balance breve de la economía mexicana y de las variables macroeconómicas que pueden afectar su posición competitiva en relación con Colombia. Esta parte hace uso extenso de la literatura existente, a la cual se puede acudir para un análisis más detallado. La segunda examina la estructura del comercio exterior mexicano, colombiano y colombo-mexicano y deriva de allí consideraciones sobre las "ventajas comparativas reveladas" de ambos países. La última presenta algunas conclusiones y hace algunas apreciaciones adicionales sobre contener un eventual acuerdo de libre comercio colombo-mexicano.

I. LA ECONOMIA MEXICANA

A. Características estructurales

Entre la década del cuarenta y el fin del boom petrolero, la economía mexicana fue una de las más dinámicas de América Latina. De hecho, durante el período que se conoce en la historia económica de dicho país como el "desarrollo estabilizador" (entre mediados de la década del cincuenta y 1970), México fue el ejemplo más destacado en la región de rápido crecimiento con estabilidad de precios. Como un todo, entre 1945 y 1981, su Producto Interno Bruto se multiplicó por 9.6 (un ritmo de crecimiento anual promedio del 6.5%), mientras en Colombia se multiplicó por 5.6 (un ritmo de crecimiento del 4.9%)[1].

El mayor crecimiento y tamaño de la economía mexicana y características propias de la política económica adoptada a lo largo de este largo período histórico dieron como resultado las diferencias en la estructura productiva en relación con Colombia que se resumen en el Cuadro 1. Para 1980, la economía mexicana era 5.4 veces más grande que la colombiana. Dadas las diferencias

* Este trabajo recoge apartes de un estudio más extenso elaborado en mayo de 1992 para el Consejo Gremial Nacional. La información estadística solo cubre, por lo tanto, hasta 1991. Agradezco a Juan Carlos Guataquí su colaboración en el procesamiento de la información relevante.

[1] Para un análisis de la evolución de largo plazo de la economía mexicana hasta comienzos de la década del setenta, véanse los ensayos clásicos de Solis (1987) y Reynolds (1970). Las comparaciones que aquí se presentan están basadas en las series de CEPAL (1978 y 1991a). Las comparaciones se presentan a precios de paridad, para evitar las distorsiones que generan las tasas de cambio de los años de referencia.

Cuadro 1. ESTRUCTURA Y TAMAÑO RELATIVO DE LAS ECONOMIAS DE COLOMBIA Y MEXICO (Millones de personas y de dólares de 1980)

	México			Colombia			México/Colombia		
	1970	1980	1990[a]	1970	1980	1990[a]	1970	1980	1990[a]
A. Población	50.4	67.5	85.1	21.4	26.9	33.0	2.36	2.51	2.58
B. PIB	93867.0	175917.8	204652.3	19149.0	32478.8	46624.3	4.90	5.42	4.39
Sector agropecuario	10328.9	14484.4	15760.6	4105.0	6287.9	8499.8	2.52	2.30	1.85
Minería	2425.9	5668.8	7419.6	913.8	743.0	4135.3	2.65	7.63	1.79
Industria manufacturera	19921.2	38917.7	46045.8	4225.1	7557.8	10254.5	4.71	5.15	4.49
Servicios publicos	712.1	1742.4	3054.5	184.2	426.1	668.3	3.87	4.09	4.57
Construcción	5733.6	11301.2	10168.2	925.6	1532.8	1940.4	6.19	7.37	5.24
Comercio y hotelería	26198.5	49176.3	52871.7	2476.9	4310.0	5423.3	10.58	11.41	9.75
Transporte y comunicaciones	3990.9	11239.7	13739.0	1408.7	2890.4	3806.3	2.83	3.89	3.61
Servicios financieros b/	9181.7	15106.1	22099.7	2675.0	4454.2	5864.2	3.43	3.39	3.77
Sevicios del gobierno. sociales y personales	16305.6	30177.4	36250.0	2219.4	4204.1	6042.6	7.35	7.18	6.00
Exportaciones	9386.6	23458	47360.9	3257.8	5318.1	9744.1	2.88	4.41	4.86
Exportaciones/PIB	10.0%	13.3%	23.1%	17.0%	16.4%	20.9%			
B. PIB Industrial	19921.2	38917.7	43759.9	4225.1	7557.8	9619.6	4.71	5.15	4.55
Alimentos	4143.4	6705.7	8112.8	1250.7	2256.3	2636.1	3.31	2.97	3.08
Bebidas	1132.0	2296.3	2843.1	281.8	730.1	852.7	4.02	3.15	3.33
Tabaco	444.9	566.3	537.8	172.6	173.7	167.1	2.58	3.26	3.22
Textiles. confecciones y cuero	3230.7	5357.9	4865.2	701.8	1047.7	1275.0	4.60	5.11	3.82
Madera y muebles	845.5	1660.2	1538.5	102.1	149.8	207.4	8.28	11.08	7.42
Papel e imprentas	1106.7	2128.8	2574.6	207.8	492.6	693.9	5.33	4.32	3.71
Químicos y caucho	1944.2	4885.9	6588.4	484.2	880.8	1279.4	4.02	5.55	5.15
Derivados de petroleo	373.1	909.4	1475.5	230.6	312.7	536.1	1.62	2.91	2.75
Minerales no metálicos	1391.9	2717.5	2964.0	206.0	386.9	571.2	6.76	7.02	5.19
Metales básicos y productos metalicos	2237.3	4193.1	4263.2	295.6	462.6	551.3	7.57	9.06	7.73
Equipo de transporte	1125.8	2880.0	3688.2	83.8	247.0	290.7	13.43	11.66	12.69
Otra maquinaria y equipo	1341.5	3609.0	3269.5	134.6	314.5	418.0	9.96	11.47	7.82
Industrias diversas	604.2	1007.6	1039.2	73.4	103.1	140.8	8.23	9.77	7.38

[a] 1989 para PIB industrial

[b] Incluye alquileres de vivienda

Fuente: CEPAL, Composición del PIB industrial según Cuentas Nacionales de cada país.

en el tamaño de la población, su PIB por habitante era más del doble. Todos los sectores de la economía mexicana era más grandes que los de Colombia. Sobresalen, sin embargo, las grandes diferencias de tamaño en los sectores de comercio y hotelería (11.4 veces el colombiano), en algunas ramas industriales (especialmente la producción de equipo de transporte y maquinaria y equipo, que era entre 11 y 12 veces más grande que los sectores correspondientes en Colombia) y la minería (7.6 veces). Por el contra-

rio, el sector agropecuario mexicano representaba ya menos del 10% del PIB y era sólo 2.3 veces el tamaño del sector agropecuario colombiano.

Con el retroceso que experimentó la economía mexicana a raíz de la crisis de la deuda y el lento pero consistente crecimiento de Colombia, las distancias se han estrechado desde entonces. Aún así, en 1990 la economía mexicana era todavía unas 4.4 veces la colombiana y su PIB por habitante un 70% más alto. En términos sectoriales, se mantenían las diferencias que eran perceptibles a comienzos de los ochenta, con una diferencia notable: el estrechamiento rápido en el tamaño relativo del sector minero, asociado al acelerado crecimiento de dicho sector en nuestro país. Hay, por el contrario, unos pocos casos en los cuales la distancia entre uno y otro país se amplió durante la década pasada. El caso más importante es el del sector automotor mexicano, que para 1990 era casi 13 veces más grande que el colombiano. Algunas de las grandes diferencias relativas que se mantienen no se pueden percibir adecuadamente, debido al nivel de agregación que se utiliza en el Cuadro 1. Así, en sectores como la petroquímica básica y secundaria, la economía mexicana es entre 10 y 15 veces más grande que la colombiana.

De los estudios sobre la estructura de la economía mexicana se derivan al menos tres diferencias notables en relación con Colombia. La primera es la debilidad relativa y la alta heterogeneidad estructural de su sector agropecuario. La segunda es una estructura industrial mucho más sesgada hacia las industrias de bienes intermedios y de capital que la colombiana. La tercera, íntimamente ligada con las anteriores, es una tradición de un intervencionismo estatal en la producción mucho más marcado que el de nuestro país.

La agricultura mexicana fue dinámica entre la década del cuarenta y mediados de los años sesenta. Durante esta época, el crecimiento del sector constituyó, de hecho, uno de los puntales del desarrollo exportador del país. A lo largo de este período, se desarrollaron sistemas de intervención en el sector agrícola muy similares a los colombianos, pero en una escala ampliada: estrecha de regulación de la oferta, alta intervención en el comercio exterior, mercadeo directo de algunos productos de exportación mediante empresas paraestatales, crédito dirigido, etc. Como resultado de la reforma agraria que se llevó a cabo *de facto* durante la Revolución y *de jure* durante varios gobiernos posrevolucionarios (especialmente el de Lázaro Cárdenas), se formó, además, un sector ejidal muy fuerte, que para los años sesenta representaba más de la mitad del área agrícola cosechada.

Estos instrumentos se mantuvieron durante los años setenta, pero el sector comenzó a perder dinamismo en forma marcada, especialmente en el sector ejidal y de pequeña propiedad. Desde mediados de la década del sesenta, se han presentado dos tendencias claras. La primera es el lento crecimiento e incluso la caída de la producción por habitante de los productos de origen campesino: maíz, fríjol y café, en particular. La segunda es la reorientación de la agricultura de corte empresarial —cuyo dinamismo ha sido mayor— desde la producción de granos básicos y algodón hacia sorgo, soya, horticultura (tomate, en especial) y ganadería. Entre los granos básicos, sin embargo, el trigo, que en México es un cultivo de corte comercial, con altos rendimientos (el doble en promedio que los norteamericanos, con subsidios, además, más bajos), ha mantenido un ritmo de crecimiento mucho mayor que los de origen campesino (maíz y fríjol)[2].

Aunque los instrumentos de intervención en el sector agrícola se han racionalizado en los últimos años, la política sectorial respectiva sigue siendo más intervencionista que la colombiana[3]. En cierto sentido, con la firma de sucesivos "pactos sociales" a partir de diciembre de 1987 (véase la sección siguiente), el intervencionismo en algunas

[2] Yúnez Naude (1989).

[3] Sobre los temas que siguen, véanse Banco Mundial (1988), BID (1991) y Apodaca Sarabia (1990a y 1990b).

materias agrícolas se ha acrecentado. Así, a lo largo de los últimos años, se ha liberado en gran parte el comercio exterior de productos agrícolas, se han mantenido precios internos no muy distantes a los internacionales (siguiendo, en realidad, la tradición de fijación de precios en el país), se han eliminado los precios de sustentación para todos los productos, excepto el maíz y el fríjol, se han recortado los subsidios a algunos insumos, se ha reducido y reorientado el sector paraestatal que producía o comercializaba algodón, azúcar, cacao, café y tabaco, incluyendo la privatización o liquidación de algunas de las empresas del sector, y se ha reducido la esfera de acción de CONASUPO (Comercializadora Nacional de Subsistencias Populares, el IDEMA mexicano). En noviembre de 1991, el Presidente Salinas anunció, por otra parte, una propuesta de reforma al Artículo 27 de la Constitución, para hacer posible la transformación de los ejidos en propiedad privada.

Al mismo tiempo, sin embargo, el gobierno mexicano ha mantenido la tercera parte de la producción agropecuaria protegida con licencia previa (véase la sección siguiente). Además, en el marco de los sucesivos pactos sociales, los precios de sustentación han sido sustituidos por "precios de concertación", para los cuales CONASUPO actúa como entidad "supervisora". El objetivo de mantener precios reales al productor ha elevado en la práctica la protección equivalente de algunos productos (el trigo, por ejemplo). En los casos del maíz y el fríjol, el gobierno ha expresado, además, el deseo de transformar los apoyos existentes en subsidios explícitos. Además, el mantenimiento de precios reales al productor, conjuntamente con la moderación de las alzas a los consumidores, condujeron, a partir de 1987 a la ampliación de los subsidios alimentarios generales, que después de haber disminuido del 1% del PIB en 1983 a 0.2% en 1986, aumentaron nuevamente a 0.7% en 1989, cayendo nuevamente en los años siguientes. El objetivo de transformar estos subsidios en subsidios más focalizados sólo se ha cumplido muy parcialmente a través de algunos programas destinados a subsidiar el consumo de tortillas/maíz y leche en sectores populares urbanos y rurales.

En el frente industrial, el gobierno mexicano mantuvo una política agresiva de promoción de nuevos sectores industriales hasta el momento mismo de la crisis[4]. Esto contrasta con el caso colombiano, donde la política de profundizar la industrialización fue virtualmente abandonada a comienzos de la década del setenta y ello se tradujo en un freno, a mediados de dicha década, de los procesos de cambio estructural en la industria manufacturera que el país había experimentado desde los años treinta. La política mexicana se expresó, en particular, en programas sectoriales específicos en sectores de bienes intermedios básicos, de consumo duradero y de capital, que se tradujeron en una profundización importante del proceso de industrialización. Estos programas incluyeron participaciones importantes de empresas públicas y limitaciones a la inversión extranjera directa. Desde fines de los setenta y, especialmente, de la crisis de la deuda, los programas se hicieron más selectivos y otorgaron énfasis creciente al cumplimiento de metas de exportación y al mantenimiento de precios internos razonables.

Los programas no desaparecieron en los años ochenta, aún después del giro hacia una política de apertura radical a mediados de la década. Algunos programas especiales, sobre todo los de los sectores automotor y de computación, han dado lugar, de hecho, a sectores exportadores de punta. En el segundo caso, el sector fue liberalizado finalmente en 1990. El sector automotor, por su parte, inició su proceso de liberación en 1989, el cual debe terminar en 1994. Más en general, según veremos a lo largo de este trabajo, la política agresiva de industrialización que tuvo México hasta comienzos de los ochenta logró crear ventajas competitivas importantes en sectores industriales

[4] Para un análisis de la política industrial en México en las últimas décadas y durante la crisis, véase Ros (1991) y Trejo Reyes (1987).

relativamente sofisticados, en los cuales reside precisamente su fortaleza exportadora.

B. La coyuntura macroeconómica

La gran estabilidad característica de la economía mexicana en los años cincuenta y sesenta ha dado paso en las dos últimas décadas a ciclos económicos pronunciados. En particular, la economía ha experimentado cuatro ciclos marcados desde comienzos de la década de los setenta. El primer ciclo se caracterizó por una fuerte expansión del gasto público durante el gobierno de Echeverría, para responder al descontento social que se venía acumulando a fines de los años sesenta. Este proceso terminó en una fuerte crisis de balanza de pagos en 1976-1977. El auge petrolero dio lugar a un segundo ciclo, que terminó en la fuerte fuga de capitales y en la crisis de la deuda en 1982[5].

Las medidas de ajuste adoptadas para enfrentar la crisis en 1982 y 1983 incluyeron una rápida reducción del déficit fiscal y una fuerte devaluación real. Sus resultados fueron una caída pronunciada de la actividad productiva, en medio de una aceleración inflacionaria, que borró la tradición de inflación moderada de México y se tradujo en una caída dramática de los salarios reales (Cuadro 2).

Cuadro 2. MEXICO: INDICADORES MACROECONOMICOS

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PIB Per Cápita	5.4	6.3	-2.9	-6.3	1.4	0.4	-5.9	-0.3	-0.6	1.0	2.5	1.6
Crecimiento del PIB	8.3	8.8	-0.6	-4.2	3.6	2.6	-3.6	1.7	1.4	3.1	4.4	3.5
Agricultura	7.2	6.1	-2.0	2.0	2.7	3.8	-2.7	1.4	-1.1	-3.1	4.6	-1.1
Industria	6.9	6.4	-2.7	-7.8	5.0	6.1	-5.7	2.6	2.2	6.0	5.4	3.4
Inflación (fin de periódo)	29.8	28.7	98.8	80.8	59.2	63.7	105.7	159.2	51.7	19.7	29.9	18.8
Salario real (1970-80=100)												
Industrial	114.7	118.0	114.1	88.5	83.2	83.6	76.9	76.4	74.4	78.0	81.7	84.8
Mínimo	98.1	99.9	95.5	73.3	68.3	67.4	61.7	57.7	50.3	48.0	43.7	41.7
Tasa de desempleo	4.5	4.2	4.2	6.6	5.7	4.4	4.3	3.9	3.5	2.9	2.9	2.6
Deficit fiscal (% del PIB)												
Primario[a]	3.0	8.0	7.3	-4.2	-4.8	-3.5	-2.1	-5.4	-7.6	-7.9	-7.5	
Operacional[b]	3.6	10.0	5.5	-0.4	0.3	0.8	2.4	-1.8	3.6	1.7	-1.8	
Financiero[c]	7.5	14.1	16.9	8.6	8.5	9.6	15.5	15.4	10.9	5.4	3.4	
Tasas de interes												
Tasa letras del Tesoro	22.5	30.8	45.8	59.1	49.3	63.2	88.6	103.1	69.2	45.0	34.8	19.3
Tasa de depósitos	20.6	59.6	43.6	54.7	48.4	59.5	84.7	97.2	63.7	36.3	31.2	20.5
Costo promedio de fondos	20.7	28.6	40.4	56.7	51.1	56.1	80.9	94.6	67.6	44.6	37.1	22.6
Tasa de cambio real (1970-80=100)	95.4	84.6	125.7	142.1	114.8	114.4	159.1	165.9	134.9	126.2	123.6	113.1
Balanza de pagos												
Comercial	-3385	-3846	6795	13762	12941	8451	4599	8433	1688	-645	-3026	-11063
Cuenta corriente	-10750	-16601	-6037	5403	4194	1130	-1673	3968	-2443	-3958	-5251	-13238
Deuda externa (Cepal)	50700	74900	87600	93800	96700	97800	100500	102400	100900	95100	98200	100900
Deuda total/export. de b. y s.	244.0	288.0	337.0	346.0	322.0	357.0	459.0	371.0	347.0	289.0	256.0	258.0

[a] Antes de pago de intereses. Signo negativo significa superávit
[b] Despues de pago de intereses reales. Signo negativo significa superávit.
[c] Necesidades de financiación
Fuentes: CEPAL, FMI y Banco de Mexico. Salarios y tasas de cambio reales: Véanse Gráficos 3 y 4.

[5] Sobre estos ciclos, pueden consultarse los trabajos de Bazdresch y Levy (1991) y Ros (1986).

El rápido vuelco que experimentó la balanza de pagos (Cuadro 3) permitió adoptar una política fiscal más moderada en 1984 y 1985 y reducir la tasa de cambio real con el propósito de apaciguar las presiones inflacionarias.

La pérdida de reservas que comenzó a experimentar el país nuevamente en 1985 generó las primeras medidas de ajuste a mediados de ese año. Estas medidas debieron, sin embargo, profundizarse en 1986 a raíz de la fuerte reducción de los precios del petróleo y a fines de 1987 cuando el colapso de la bolsa de valores de octubre fue sucedido por una corrida cambiaria. Como había acontecido a comienzos de los ochenta, las fuertes medidas de ajuste fiscal y cambiario se tradujeron en una caída del PIB, en una reducción adicional de los salarios y, especialmente, en una estampida inflacionaria, que llegó el ritmo anual de aumento de los precios a 159% en 1987. El temor a perder totalmente el control del proceso inflacionario dio lugar a un interesante paquete económico adoptado en diciembre de dicho año, que dio inició a un nuevo ciclo.

Este paquete tiene tres características, íntimamente relacionadas. La primera es la aceleración de las reformas estructurales que se habían comenzado a adoptar durante la crisis de 1985. Estas reformas han incluido, en particular, un programa masivo de privatización y una fuerte apertura de la economía. Las características de este último proceso se resumen en el Cuadro 4[6]. La primera etapa de la apertura, adoptada a mediados de 1985, redujo

Cuadro 3. MEXICO: BALANZA DE PAGOS (Millones de dólares)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Cuenta corriente	-10750	-16601	-6037	5403	4194	1130	-1673	3968	-2443	-3958	-7117	-13283
Mercancías: exportación fob	15511	20102	21230	22312	24196	21663	16031	20655	20566	22765	26838	27121
Mercancías: importación fob	-18896	-23948	-14435	-8550	-11255	-13212	-11432	-12222	-18898	-23410	-29799	-38184
Balanza comercial	-3385	-3846	6795	13762	12941	8451	4599	8433	1688	-645	-3026	-11063
Servicios: Credito	5241	5893	4760	4817	5847	5748	5842	6955	8489	10098	11616	12887
Servicios: Debito	-6221	-8129	-5711	-4213	-4940	-5170	-4875	-5009	-6049	-7689	-9740	-10483
Renta: Credito	1242	1642	1530	1449	2335	2133	1811	2289	2952	3106	3201	3529
Renta: Debito	-7911	-11924	-13984	-10714	-12399	-11032	-9514	-9348	-10070	-10903	-10775	-10394
Transfer. unilat. privadas	245	246	232	255	325	327	345	384	397	1922	2207	2055
Transfer. unilat. oficiales	39	57	71	47	85	673	119	264	170	153	1266	186
Balanza de capitales	11572	26352	1463	-8786	-3898	-3071	764	-2453	-5870	973	9130	20386
Inversión directa	2156	2835	1655	461	390	491	1160	1796	635	2648	2548	4742
Inversión de cartera	42	1160	921	-653	-756	-984	-816	-397	-880	438	-5359	6937
Otro capital	9374	22357	-1113	-8594	-3532	-2578	420	-3852	-5625	-2113	11941	8707
Errores y omisiones netos	-4	-9016	-6791	-925	-973	-1765	458	2605	-2840	2775	-1661	869
Saldo global	818	1275	-11635	-4308	-677	-3706	-451	4120	-11153	-210	2218	7972
Reservas y partidas afines	-818	-1275	11635	4308	677	3706	451	-4120	11153	210	-2218	-7972
Variac. tot. activos reserva	-943	-1333	3320	-3222	-3454	2363	-858	-6786	7147	-407	-3479	-8153
Revalorizaciones	-258	-58	-32	-120	-63	-73	-234	-815	426	135	-218	320

Fuente: FMI, Estadísticas financieras internacionales.

[6] Para mayores detalles, véanse Ten Kate (1991 y 1992).

Cuadro 4. CARACTERISTICAS DE LA APERTURA MEXICANA

	Abril 1980 %	Junio 1985 %	Diciem. 1985 %	Junio 1986 %	Diciem. 1986 %	Junio 1987 %	Diciem. 1987 %	Diciem. 1988 %	Diciem. 1989 %	Dicie. 1990 %
Arancel ponderado por producción	22.8	23.5	28.5	24.0	24.5	22.7	11.8	10.2	12.5	12.4
Producción protegida con licencia previa										
- Total	64.0	92.2	47.1	46.9	39.8	35.8	25.4	21.3	19.8	17.9
- Agricultura	95.1	95.8	62.4	62.6	57.6	57.6	42.2	42.2	38.4	33.5
- Petróleo y gas	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
- Alimentos	68.5	98.1	56.0	55.8	38.2	31.7	25.9	23.0	20.5	16.6
- Bebidas y tabaco	18.3	99.5	99.4	99.4	99.4	62.6	20.6	19.8	19.8	19.8
- Derivados petróleo	90.4	94.3	87.4	87.4	87.2	87.2	87.2	87.2	86.4	86.4
- Equipo Transporte	77.3	99.0	77.0	76.8	64.2	64.0	58.0	41.4	41.0	39.4
Producción protegida con precios oficiales de importación	13.4%	18.7%	25.4%	19.6%	18.7%	13.4%	0.6%	0.0%	0.0%	0.0%

Fuente: Ten Kate (1992).

considerablemente la cobertura de las licencias de importación, pero *aumentó* la protección arancelaria y el uso de precios oficiales de importación. El país adhirió al GATT en 1986 y mantuvo en dicho año y en 1987 una política de reducción gradual de los aranceles, la licencia previa y el uso de precios oficiales. En diciembre de 1987 todas estas reformas se aceleraron y, en especial, el arancel se redujo a la mitad. Pese a ello, se mantuvo una protección selectiva, a través de licencia previa, a algunos sectores, en especial a la agricultura, los alimentos y bebidas manufacturados y el equipo de transporte. Todavía a fines de 1990, es decir, cinco años después de iniciada la apertura, una tercera parte de la producción agrícola y 40% de la producción de vehículos continuaba estando protegida con licencias previas. Según vimos en la sección anterior, ello ha estado acompañado del mantenimiento de varios mecanismos de intervención en el sector agrícola e industrial. A fines de 1989, la protección arancelaria se elevó, además, ligeramente.

La segunda característica del manejo macroeconómico ha sido la combinación de una política fiscal muy conservadora con un "pacto social" para reducir en forma concertada la inflación. Estos pactos se denominaron, primero, bajo la Administración de la Madrid, "Pactos de Solidaridad Económica" y fueron rebautizados "Pactos de Estabilidad y Crecimiento Económico" bajo la Administración Salinas. El primero de ellos fue acordado en forma tripartita por el gobierno, el sector empresarial y el sindical, en diciembre de 1987. Su éxito condujo a la suscripción de nuevos acuerdos de este tipo. El último fue acordado en noviembre de 1991 y debe durar hasta enero de 1993. Como parte esencial de estos acuerdos, existe un control de precios que, aunque se ha ido haciendo menos severo con el paso del tiempo, puede cubrir en principio todos los productos de la economía. En el marco de los acuerdos, el gobierno se ha comprometido en forma sistemática a mantener bajo el ritmo de devaluación, lo cual ha redundado en una revaluación real consi-

derable, pero ha obtenido al mismo tiempo aumentos significativos de los precios públicos. Por su parte, los trabajadores han acordado mantener sus demandas salariales en ritmos moderados y han aceptado reducciones reales del salario mínimo.

La tercera característica del manejo de la economía mexicana ha sido la búsqueda de mecanismos que permitan restablecer la confianza internacional en México. Entre estos elementos merecen destacarse: (1) la renegociación de la deuda en el marco del Plan Brady, acordada a mediados de 1989 y firmada en enero de 1990 (nótese, sin embargo, en el Cuadro 2 que ya desde mediados de la década se había logrado frenar el crecimiento explosivo de la deuda); (2) la nueva política de inversión extranjera adoptada en el primero de estos años; y (3) la negociación de un acuerdo de libre comercio con los Estados Unidos y Canadá, que condujo a la suscripción de un principio de acuerdo el pasado mes de agosto. En este último caso, la Administración Salinas ha mostrado, además, una gran decisión de adoptar las medidas complementarias que sean exigidas por los Estados Unidos, entre ellas muy especialmente algunas de defensa del medio ambiente y la adopción de un nuevo régimen de propiedad intelectual, aprobado por el Congreso mexicano el año pasado.

Es interesante resaltar, sin embargo, que algunos de estos giros han sido pragmáticos. Así, México ha mantenido el monopolio estatal en el sector petrolero y en petroquímica básica (este último reducido, sin embargo, en su alcance) y restricciones a la inversión extranjera en varios otros sectores (generación de energía eléctrica, también monopolio estatal, sector financiero, telecomunicaciones, transporte terrestre y otros, con topes de inversión extranjera que fluctúan entre el 30 y el 49%)[7]. Sólo algunas de estas restricciones (transporte terrestre y sector financiero) serán liberadas gradualmente en el marco del NAFTA.

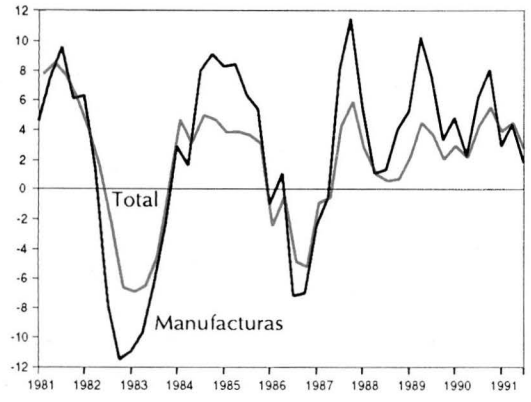
Los resultados del programa macroeconómico han sido extraordinarios en ciertos frentes, pero pobres en otros[8]. El más sorprendente ha sido la atracción de capitales desde el exterior: inversión extranjera directa, especialmente de portafolio, acceso al mercado voluntario de capitales, incluido el mercado accionario y repatriación de capitales. En 1991 se estima que el país recibió por la cuenta de capitales poco más de US$20.000 millones. Los resultados también fueron extraordinarios en términos de reducción de la inflación, tanto en 1988 como en 1989. En los últimos años, los logros en este frente han sido más modestos (en gran medida por corrección de distorsiones generadas por los controles en los años anteriores) y, ante todo, no se ha logrado evitar que la tasa de cambio sea empleada como instrumento anti-inflacionario, ahondado, así, la revaluación real (Cuadro 2).

Los resultados han sido regulares en términos de crecimiento económico. Después de una recuperación en 1989 y 1990 —que, en cualquier caso, mantuvo el crecimiento del PIB muy por debajo de los patrones históricos del país antes de la crisis de la deuda—, el ritmo de crecimiento tendió a desacelerarse nuevamente en 1991 (Cuadro 2 y Gráfico 1). Los salarios reales han comenzado a recuperarse, pero aún se mantienen muy por debajo de los promedios de la década del setenta. Dicho deterioro se ha profundizado, además, en el caso del salario mínimo. La "deuda social", para utilizar un término que se ha hecho común en los últimos años, se ha seguido acumulando. Por último, la contrapartida de la afluencia de capitales y de la revaluación real ha sido un deterioro acelerado de los saldos comercial y en cuenta corriente de la balanza de pagos (Cuadro 3 y Gráfico 2). El déficit corriente ha alcanzado, de hecho, niveles

[7] Sobre las normas de inversión extranjera, véase Hufbauer y Schott (1992), Cap. 4.

[8] Sobre los eventos macroeconómicos recientes véanse FMI (1991), Ros (1992) y los sucesivos análisis de GEA (Grupo de Economistas y Asociados) en *Situación Latinoamericana*.

Gráfico 1. INDICADORES DE LA ACTIVIDAD TRIMESTRAL (Tasas de variación)



Fuente: Banco de México

similares a aquellos que eran característicos a comienzos de los años ochenta, antes del colapso de 1982.

C. Debilidades de la recuperación mexicana

La posibilidad de financiar los niveles actuales de déficit comercial y en cuenta corriente con montos extraordinarios de flujos de capital constituye, así, una primera debilidad del modelo de recuperación que ha experimentado México en los últimos años. La sostenibilidad del proceso divide, profundamente a los analistas. De acuerdo con algunos, la conjunción de revaluación real y fuerte apertura externa es simplemente insostenible y la economía mexicana está, por lo tanto, al borde de una nueva crisis externa, como las de 1982 o 1985-1986. Esta predicción tiene como respaldo la experiencia histórica del país y de la mayor parte del mundo en desarrollo. Valdría la pena argumentar, sin embargo, en contra de ello, que aunque la situación en materia de endeudamiento externo de México no es muy diferente a la de comienzos de los ochenta (el coeficiente deuda/exportaciones es de unas 2.6 veces, contra 2.9 en 1981), la situación radicalmente diferente de tasas internacionales de interés en la dos coyunturas hace que la relación intereses/exportaciones sea muy inferior (un 24% vs. 40% a

Gráfico 2A. BALANZA DE PAGOS TRIMESTRAL

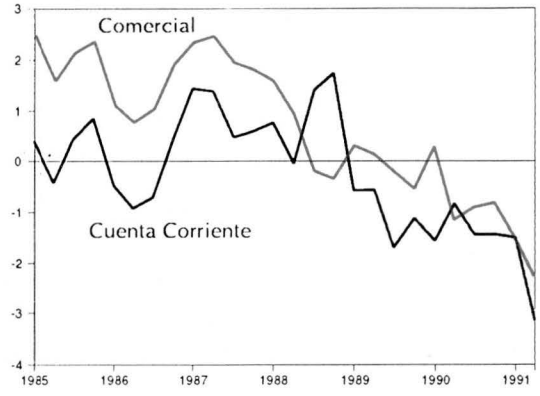
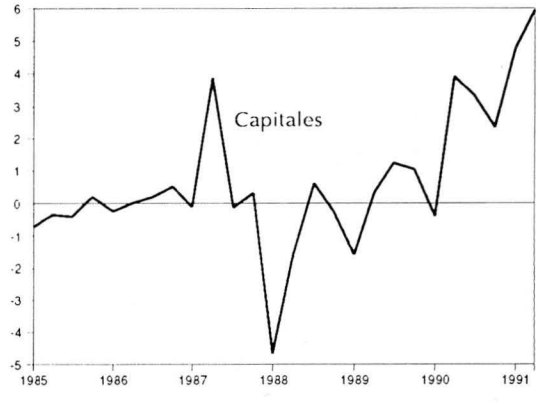


Gráfico 2B. BALANZA DE PAGOS TRIMESTRAL



Fuente: Estadísticas Financieras internacionales

comienzos de los ochenta)[9]. La composición de los flujos de capital tiene, además, un componente más alto de inversión directa y en cartera y no genera, por lo tanto, una situación explosiva de endeudamiento externo.

En la interpretación alternativa, los flujos masivos de capital reflejan una confianza renovada en las virtudes del nuevo modelo de desarrollo mexicano y, por lo tanto, el vuelco de la cuenta de capital es permanente. En esta versión, la integración a los

[9] CEPAL (1991b).

Estados Unidos juega un papel importante, en la medida en que genera unos flujos de inversión que de otra manera no existirían. Estos flujos financian al mismo tiempo el déficit en cuenta corriente y la mayor tasa de inversión, con efectos favorables sobre el crecimiento del país. De hecho, algunos autores consideran que las mayores ganancias de México en el NAFTA están asociadas a estos crecientes flujos de capital, más que a las mayores exportaciones potenciales a los Estados Unidos[10]. Como evidencia en tal sentido puede citarse la experiencia de incorporación de España a la Comunidad Económica Europea, que ha dado lugar a procesos macroeconómicos no muy diferentes a los que ha experimentado México en los últimos años[11].

La forma como se resuelva esta controversia es crítica para los países que deseen integrarse con México. Para países de menor desarrollo, como Colombia, cuya competitividad depende fundamentalmente de la tasa de cambio y los salarios — con un balance precario entre estas dos variables, según veremos en la sección siguiente—, ya que tienen desventajas de tipo tecnológico en muchos sectores, la situación es particularmente crítica. En efecto, de desencadenarse una nueva crisis, de acuerdo con la primera de dichas interpretaciones, una apertura comercial con México podría ser desastrosa, porque facilitaría la penetración de las exportaciones mexicanas a Colombia, favorecidas por las medidas cambiarias que dicho país adoptaría para corregir sus problemas de balanza de pagos. Por el contrario, la segunda interpretación implicaría que el crecimiento económico de México sería mayor y su tasa de cambio de equilibrio más baja, debido a los mayores flujos de capital, y por lo tanto, Colombia podría beneficiarse de un acceso preferencial al mercado mexicano.

Como se sabe muy bien, un déficit en cuenta corriente con el resto del mundo es el reflejo de un faltante de ahorro para financiar la inversión doméstica. La naturaleza del desequilibrio correspondiente en el caso de México se resume en el Cuadro 5. Como se puede apreciar, la fuente principal del problema no es ya el déficit fiscal, como era cierto a comienzos de los años ochenta, sino un déficit privado considerable. Como, además, los niveles de inversión privada no son significativamente superiores a los de comienzos de la década del ochenta, el problema reside fundamentalmente en un nivel muy bajo de ahorro privado para los patrones mexicanos de la última década. Este hecho, unido a los bajos niveles relativos de inversión no residencial, al envejecimiento acumulado de los equipos durante la década pasada, que eleva el componente de reposición en la inversión bruta, y los niveles muy bajos en los cuales se ha estabilizado la acumulación de capital del sector público, implican que México no ha retornado a una estructura que permita restablecer el crecimiento económico a los ritmos históricos del país[12].

Vale la pena resaltar, finalmente, que existen discrepancias importantes en torno a los efectos que ha tenido la apertura sobre la productividad en la economía mexicana. De acuerdo con un trabajo reciente, la productividad total de los factores de la industria manufacturera se ha recuperado en forma notoria a partir de 1985 en relación con el promedio histórico de México (un 1% por año). Sin embargo, dicha recuperación fue mucho mayor

[10] Hufbauer y Schott (1992), Cap. 3. Este ensayo revisa varias previsiones sobre los efectos del NAFTA sobre las exportaciones mexicanas, las cuales son sorprendentemente moderadas de acuerdo con la mayoría de los autores.

[11] Desde el anuncio de su incorporación a la Comunidad Económica Europea, dicho país ha experimentado una revaluación real sustancial (poco menos del 30% desde 1985), acompañada de un déficit en cuenta corriente creciente (de un superávit de cerca de US$3.000 millones en 1985 a un déficit de US$16.000 millones en 1991), financiado por inversión extranjera directa y de portafolio (que ha aumentado de US$2.000 millones a cerca de US$24.000 millones en el mismo período). Este proceso ha permitido elevar la inversión en capital fijo del 19.2% del PIB en 1985 al 24.4% en 1990. Véase FMI, *Estadísticas Financiera Internacionales* y OECD, *Economic Outlook*, diferentes números.

[12] Ros (1992).

Cuadro 5. TASAS DE INVERSION Y AHORRO

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Como % del PIB (en pesos de 1980)												
Inversión fija bruta	24.8	26.5	22.2	16.6	17.0	17.9	16.4	16.0	16.8	17.3	18.8	20.0
Residencial	7.7	7.8	7.8	6.7	6.9	7.1	6.7	7.0	7.3	7.5		
No residencial	17.1	18.7	14.4	9.9	10.1	10.8	9.7	9.0	9.5	9.8		
Privada	14.1	14.4	11.9	10.4	10.7	11.7	10.9	11.5	12.4	13.1	14.3	15.7
Pública	10.7	12.1	10.3	6.2	6.3	6.2	5.5	4.5	4.4	4.2	4.5	4.3
Como % del PIB nominal												
Ahorro interno	22.2	21.4	22.4	24.7	22.5	22.4	17.8	22.3	20.1	20.7	17.7	17.6
Ahorro privado	15.1	19.3	17.7	17.7	16.2	16.6	13.7	15.3	18.7	18.0	11.1	10.6
Ahorro público	7.1	2.1	4.7	7.0	6.3	5.8	4.1	7.0	1.4	2.7	6.6	7.0

Fuente: Ros (1992) con base en información del Banco de Mexico.

entre 1985 y 1987 (5.0%) —es decir, *antes* de la fuerte aceleración de la apertura que tuvo lugar a fines de este último año—, que entre 1987 y 1989 (2.4%) y se basa, además, en una *disminución* del acervo de capital durante estos años[13]. Por el contrario, de acuerdo con otro trabajo, la composición sectorial de los aumentos recientes de productividad no indica que la apertura haya tenido efectos significativos. Dichos aumentos se concentran en los sectores de material de transporte (que ha continuado estando protegido, según hemos visto), metales básicos (donde es básicamente el resultado de la reestructuración de las empresas públicas como paso previo a su privatización) y alimentos procesados; en el resto de los sectores, la productividad ha tenido más bien un crecimiento inferior al histórico[14].

D. Factores macroeconómicos que afectan la competitividad relativa entre México y Colombia

El análisis de los distintos factores macroeconómicos que pueden afectar la competitividad indica que ni aquellos asociados al régimen tributario y arancelario, ni a los precios de los productos energéticos generan sesgos importantes en contra de Colombia. Las tasas básicas de tributación, tanto de ventas como de renta de sociedades (15 y 39%, respectivamente) son superiores a las colombianas y el arancel promedio similar[15]. Vale la pena resaltar, sin embargo, que en algunos sectores existen problemas asociados al régimen arancelario y que el NAFTA podría generar distorsiones importantes de este tipo (véase la parte III de este documento). En el caso de los productos energéticos, algunas comparaciones realizadas hace unos pocos años mostraban costos de la energía eléctrica más bajos para México. Esta diferencia se ha eliminado en los últimos años. Cálculos comparativos realizados por OLADE indican que en 1990 la tarifa industrial promedio era sólo ligeramente más baja en México (5.17 vs. 5.65 centavos de dólar por Kwh) y que tanto las tarifas comerciales como residenciales eran más altas en dicho país. Por otra parte, los estimativos de esta misma entidad indican que el precio interno de la gasolina era casi el doble que el colombiano.

[13] Kessel y Samaniego (1992).
[14] Ros (1991).
[15] Sobre el sistema tributario mexicano, véase Gil Díaz (1990) y Hufbauer y Schott (1992), Cap. 4.

Esto nos llevó a concentrar la atención en el análisis de dos variables macroeconómicas adicionales que afectan la situación competitiva de los dos países: la tasa de cambio y el salario real. El Gráfico 3 muestra la alta erraticidad de la tasa de cambio real de México característica de las dos últimas décadas, como reflejo de los fuertes ciclos macroeconómicos mencionados en la sección anterior[16]. Dentro de este patrón, se observa, sin embargo, una fuerte pérdida de competitividad relativa de Colombia entre mediados de los setenta y mediados de los ochenta. Esta tendencia se revirtió fuertemente en la segunda mitad de la década pasada, como doble efecto de la devaluación acelerada de nuestra moneda y, por el contrario, de la revaluación mexicana.

Gráfico 3A. TASA DE CAMBIO REAL (1970-80=100)

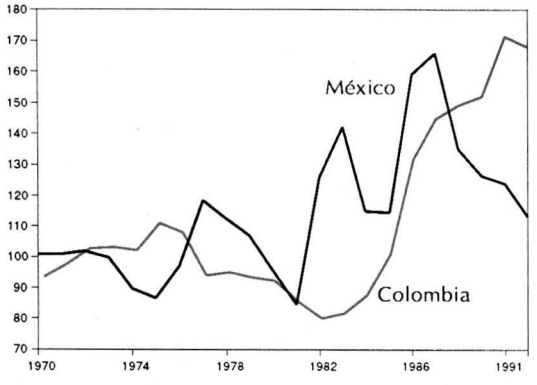
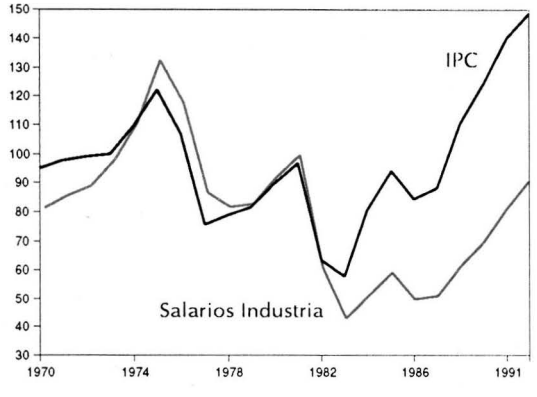


Gráfico 3B. TASA DE CAMBIO CRUZADA REAL (1970-80=100)



Fuente: Estimado con base en tasas de cambio e índices de precios al consumidor para 22 países según FMI, Estadísticas Financieras internacionales. La tasa de cambio de Colombia a partir del segundo semestre de 1991 es la representativa del mercado.

En la actualidad, de acuerdo con estos estimativos, el peso colombiano es un 50% más competitivo que el mexicano, si se toma como referencia el promedio de la década de los setenta. Pese a la revaluación real del peso colombiano que tuvo lugar en 1991, esta situación relativa se mantuvo, ya que la moneda mexicana se revaluó aproximadamente en la misma magnitud en dicho año. Conviene resaltar, por último, que, pese a la fuerte revaluación real del peso mexicano en los últimos años, la moneda de dicho país se encuentra todavía un 10% por encima del promedio de la década de los setenta.

La situación salarial relativa de los dos países muestra un patrón muy diferente (Gráfico 4). Según hemos visto, una característica sobresaliente de México en la década de los ochenta ha sido el deterioro pronunciado de los salarios reales. En su punto más bajo, en 1988, los salarios reales en la industria se encontraban un 26% por debajo del promedio de la década de los ochenta y un 37% por debajo del pico alcanzado en 1981. La evolución de los salarios mínimos ha sido aún más desfavorable y ha mantenido su curva descendente en los últimos años, de tal forma que en la actualidad el salario mínimo real se encuentra casi un 60% por debajo del promedio de los años setenta[17].

[16] Para facilitar las comparaciones, las series de tipo de cambio y salarios reales utilizan como base la década del setenta. Esto es no significa ninguna apreciación en torno a que los promedios de dicha década estaban en un nivel de "equilibrio".

[17] Para un análisis adicional de la evolución de los salarios en México, véanse Márquez Padilla y Ros (1990) y Loría Diaz (1991).

Gráfico 4A. SALARIOS INDUSTRIALES REALES (1970-80=100)

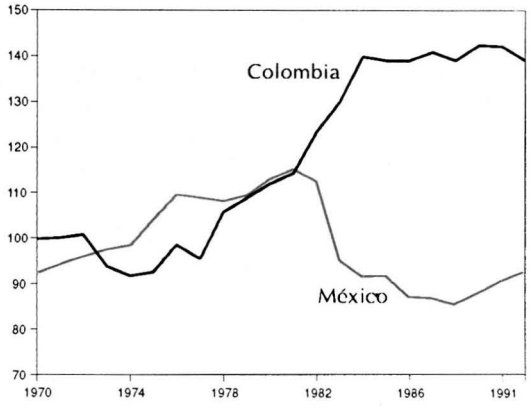
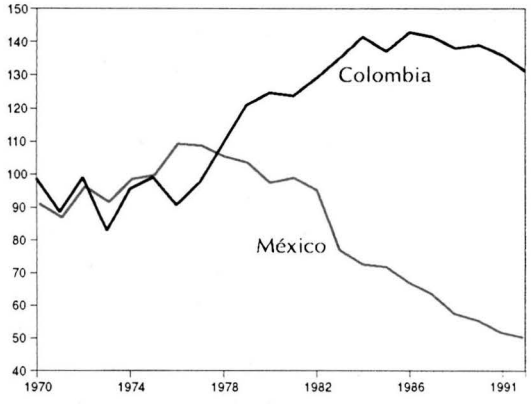


Gráfico 4B. SALARIOS MINIMOS REALES (1970-80=100)



Fuente: Colombia: Promedio de la industria según la Encuesta Anual Manufacturera en 1970-89 (excluyendo derivados del petróleo); para 1990 y 1991 según incremento de salarios de acuerdo con la Encuesta Mensual Manufacturera.
México: 1970-89, Lona Díaz (1991); 1990 y 1991, Situación Latinoamericana, febrero de 1992.

La situación colombiana es perfectamente la opuesta. Así, después del deterioro experimentado durante la fase de aceleración de la inflación de comienzos de los años setenta, los salarios reales comenzaron a aumentar sistemáticamente y continuaron haciéndolo durante la crisis que experimentó la economía del país en la primera mitad de la década del ochenta. Aunque ha habido una ligera tendencia al deterioro en los dos últimos años, los salarios reales se encuentran entre un 30 y un 40% por encima del promedio de los años setenta. El resultado conjunto de las tendencias de los dos países ha sido una caída de cerca del 40% de los salarios relativos México/Colombia en relación con la década de los setenta, si se mide a través de los salarios promedios de la industria, y de cerca del 70% si se mide a través del salario mínimo.

La combinación de estas dos tendencias *no deja* un margen favorable para Colombia. En efecto, ellas implican que el país perdió competitividad relativa en forma dramática, en relación con México, entre mediados de los setenta y mediados de los ochenta. Aunque gracias a la fuerte revaluación real del peso mexicano y a la ligera reversión de las tendencias relativas de los salarios reales en los últimos años, el país ha ganado nuevamente posición competitiva, ésta se encuentra todavía por debajo del promedio de la década del setenta y muy por debajo de los niveles alcanzados a mediados de dicha década (véase la evolución del indicador de la tasa de cambio cruzada ajustada por salarios industriales en el Gráfico 3). La situación sería, por supuesto, mucho más desfavorable si este análisis utilizara como punto de referencia la evolución del salario mínimo.

Esta situación se ve agravada en muchos sectores, particularmente de la industria manufacturera, por la trayectoria diferente que ha tuvo la política industrial de los dos países en los años setenta y, por supuesto, por las diferencias de tamaño, que dan lugar a una utilización muy diferente de las economías de escala en los sectores donde son importantes. Cabe señalar, en cualquier caso, que Colombia tiene todavía costos salariales, medidos en dólares, inferiores a los mexicanos y, por lo tanto, mantiene, para unos mismos niveles de productividad, una ventaja relativa en las industrias más intensivas en mano de obra. La conjunción de

estos factores da lugar a patrones de especialización muy diferentes en los dos países.

II. PATRONES DE COMERCIO Y VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS

Los estudios existentes sobre los patrones de comercio exterior de México indican que el país ha experimentado cuatro tendencias marcadas en sus patrones de comercio exterior a lo largo de las dos últimas décadas. La primera fue la bonanza petrolera de fines de los años setenta y comienzos de los ochenta, sucedida por el colapso generado por la caída de las cotizaciones internacionales del crudo en la segunda mitad de la década pasada. La segunda fue el retroceso de las exportaciones agropecuarias e incluso el surgimiento de una balanza comercial agropecuaria negativa durante la mayor parte de la década de los ochenta. No obstante, algunos subsectores de exportación de agricultura comercial, especialmente la producción de verduras y frutas para la exportación, ha continuado creciendo a ritmos satisfactorios [18].

La tercera tendencia ha sido el crecimiento continuo de la industria maquiladora desde su creación a mediados de la década del sesenta, sólo interrumpido brevemente durante los años de la bonanza petrolera. La estructura de la industria se ha desplazado rápidamente del ensamble tradicional de confecciones hacia el de productos eléctricos y electrónicos y el de material de transporte. El componente importado de los insumos ha continuado siendo, por el contrario, muy alto y bajos, por lo tanto, los encadenamientos con el resto de la economía[19].

La cuarta tendencia ha sido la pérdida de importancia de las ramas más tradicionales de la industria en el conjunto de las exportaciones —alimentos, bebidas, textiles y confecciones— y el aumento del peso relativo de las industrias de desarrollo más tardío, tanto aquellas asociadas al petróleo (derivados del petróleo y petroquímica) como a la industria siderúrgica, metalmecánica y electrónica; entre estos últimos sectores, se destaca especialmente el equipo de transporte, que ha surgido como el principal sector de las exportaciones industriales de México. Esta tendencia era ya perceptible antes de la crisis de la deuda pero, según veremos, se aceleró apreciablemente desde entonces. Muchos de los sectores de fuerte desarrollo exportador fueron objeto de programas industriales especiales, según hemos visto, especialmente las industrias automotriz y de computadores[20].

Como resultado del patrón particular de especialización, las exportaciones industriales de México tienen dos características adicionales importantes: la importancia del comercio intraindustrial con países desarrollados, que supera con creces los índices correspondientes a cualquier otro país latinoamericano, incluido el Brasil, y el peso también elevado del comercio intrafirma. Esto último refleja la importancia que han tenido en las exportaciones industriales las empresas multinacionales, especialmente de origen norteamericano[21]. Este hecho es sobresaliente, en vista que desde 1973 ha habido una discriminación contra la inversión extranjera, pero se explica en gran media por las excepciones que se han hecho a las reglas generales en los programas industriales. Así las cosas, la combinación de una política industrial muy activa hasta bien entrada la década de los ochenta (y, en algunos sectores, hasta hoy), con la estrategia de relocalización de las empresas multinacionales ha dado lugar a un patrón de especialización donde pesan mucho las industrias de desarrollo tardío (industria pesada y semi-pesada).

El Cuadro 6 resume la evolución del comercio exterior mexicano en los diez últimos años. En este

[18] Yúnez Naude (1989).

[19] González Aréchiga y Ramírez (1989), Hufbauer y Schott (1992), Cap. 5, y Guajardo Quiroga (1992).

[20] Unger (1990) y Ros (1991).

[21] Para comparaciones internacionales que muestran la importancia relativa de estos dos fenómenos, véanse Bonturi y Lord (1991) y Blomstrom (1990).

Cuadro 6. EXPORTACIONES DE MEXICO. 1981 - 1991 (Millones de dólares FOB)

CONCEPTO	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Agricultura y silvicultura	1267.1	1096.9	996.8	1306.4	1143.2	1777.7	1295.3	1399.4	1461.5	1722.9	1876.9
Ganadería y apicultura	95.7	132.8	214.5	149.5	172.1	308.5	224.7	239.2	245.6	390.0	413.9
Caza y pesca	4.7	3.6	7.3	4.9	7.4	12.2	23.1	31.7	47.0	51.7	81.8
Industria extractiva	13456.3	16602.3	15666.9	15735.5	13819.1	6089.9	8453.0	6543.8	7896.6	9540.0	7810.8
Petróleo y gas natural	12823.3	16100.8	15143.2	15196.4	13308.8	5580.2	7877.0	5883.5	7291.8	8920.7	7264.2
Minerales metálicos	369.7	328.9	196.9	288.4	238.5	238.6	267.9	321.4	284.2	316.3	251.5
Minerales no metálicos	263.2	172.7	226.8	250.6	271.8	271.1	308.1	338.9	320.6	302.9	295.2
Industria manufacturera	3040.7	3386.0	5447.9	6843.2	6720.6	7782.1	10588.1	12287.5	13014.1	14783.7	16808.3
Alimentos. bebidas y tabaco	577.0	707.4	724.6	821.9	747.1	937.4	1313.4	1362.5	1268.1	1095.3	1215.6
Textiles y prendas de vestir	136.4	128.5	171.5	246.1	182.7	301.8	480.1	501.4	505.7	499.0	615.9
Pieles. cueros y sus manufacturas	28.1	21.7	19.8	29.2	24.4	31.0	86.1	118.0	117.2	133.3	148.0
Maderas en manufacturas	54.6	52.0	81.9	98.1	91.4	100.5	134.5	181.8	197.5	168.2	190.0
Papel e imprentas	73.5	78.4	75.1	98.9	99.1	137.7	222.3	321.6	268.9	202.9	232.4
Derivados del petróleo	528.3	260.8	737.8	1244.2	1351.1	639.6	623.0	617.9	423.7	892.3	642.7
Petroquímica	119.6	115.6	136.1	160.7	106.9	87.4	120.8	209.8	160.4	290.7	258.9
Química	422.4	441.6	627.8	755.9	676.3	829.5	1093.1	1384.7	1537.0	1680.1	1974.8
Productos de plástico y de caucho	20.4	26.1	44.1	64.8	50.3	78.3	112.4	156.2	178.8	126.9	173.2
Minerales no metálicos	114.9	139.6	210.2	288.5	315.3	375.0	446.8	520.5	566.7	524.6	647.6
Siderurgia	59.3	112.4	318.6	377.7	246.0	443.1	629.6	761.9	866.7	973.6	1034.2
Minerometalurgia	65.6	377.7	562.3	510.3	403.2	474.2	630.2	805.0	1033.1	962.9	750.7
Vehículos y sus partes	419.2	533.5	1118.4	1437.9	1616.3	2326.8	3353.1	3526.9	3810.5	4659.8	5773.8
Productos metálicos. maq. y equ.	421.3	390.5	619.6	710.9	814.4	920.0	1333.7	1819.2	2079.9	2574.3	3150.4
Para la agricultura y la ganadería	8.4	12.2	18.6	10.5	8.7	5.1	10.5	20.9	19.6	21.3	23.8
Equipo profesional y científico	7.7	4.8	8.8	9.3	25.3	35.2	31.9	23.8	23.9	29.4	34.2
Aparatos electricos y electrónicos	99.8	91.3	180.2	227.4	284.9	353.4	435.0	588.4	670.3	888.2	1024.2
Aparatos de fotogr.. óptica y relojería	12.4	16.7	34.5	26.2	23.9	31.3	64.4	104.0	73.1	105.6	141.3
Alhajas y obras de metal	5.5	4.5	2.8	3.6	4.1	12.7	16.2	10.7	7.6	8.9	23.1
Máqui.. equi. y productos diversos	287.5	261.0	374.7	434.0	467.6	472.4	775.7	1071.3	1285.4	1520.9	1903.7
Productos no clasificados	4.2	8.0	8.8	14.1	4.0	60.5	72.1	63.6	100.3	291.0	183.3
TOTAL	17868.6	21229.6	22342.0	24053.5	21866.4	16031.0	20656.2	20565.1	22764.9	26779.3	27175.0

Fuente: Revista Comercio Exterior, 1983-1992.

cuadro es evidente la pérdida de importancia relativa del petróleo, especialmente a partir del colapso de las cotizaciones internacionales en 1986, el escaso dinamismo de las exportaciones agropecuarias y el aumento en la importancia relativa de las exportaciones industriales. Las exportaciones de la industria de maquila no se incluyen dentro de los registros de exportaciones de bienes de México. Su valor agregado se incluye, sin embargo, como una exportación de servicios. Su auge, particularmente notorio a partir de 1984, se resume en el Cuadro 7.

Como un todo, el petróleo muestra un retroceso absoluto. Ha pasado de representar el 70% o más de las exportaciones de bienes a comienzos de la década de los ochenta a una tercera parte o menos en años recientes. Por el contrario, las exportaciones

Cuadro 7. EVOLUCION DE LA INDUSTRIA MAQUILADORA

	Número de plantas	Empleo (Miles)	Exportaciones netas (Millones de dólares)
1970	120	20.3	83
1975	454	67.2	332
1980	578	119.5	772
1981	605	131.0	976
1982	585	127.0	851
1983	600	150.9	818
1984	722	199.7	1155
1985	789	212.0	1268
1986	844	249.8	1295
1987	1432	305.3	1598
1988	1441	369.5	2337
1989	1699	429.7	3047
1990	1924	472.0	3635

Fuente: Hufbauer y Schott (1992).

industriales se han multiplicado por 5.5 en los últimos diez años, creciendo a un ritmo anual promedio del 18.6%. Como resultado de ello, para 1991 poco más del 60% de las exportaciones eran productos industriales, aún si excluye la maquila, contra menos del 20% a comienzos de la década del ochenta. Estas últimas actividades han crecido, sin embargo, a un ritmo muy similar (16.8% en promedio entre 1980 y 1990).

Los distintos sectores industriales muestran tres patrones diferentes. Las exportaciones de las industrias más tradicionales (alimentos, bebidas y tabaco, textiles y confecciones, cueros, madera y muebles, imprentas), pero también la minerometalúrgia (principalmente plata en el caso mexicano, pero también otros metales no ferrosos), los minerales no metálicos y las manufacturas del plástico y el caucho, reflejan de cerca la evolución de la tasa de cambio real. Estas exportaciones experimentaron, así, un auge entre 1982 y 1984, un retroceso en 1985, un nuevo auge, que en general tuvo su pico en 1988, y un estancamiento o retroceso posterior. Más aún, con el auge que han experimentado las importaciones en años recientes, prácticamente todas estas industrias se han tornado deficitarias.

La industria de derivados de petróleo tiene un comportamiento particular: experimentó un auge exportador fuerte y temprano, pero desde mediados de la década de los ochenta muestra un retroceso, que ha generado un violento giro desde una posición comercial fuertemente superavitaria a deficitaria. El tercer grupo lo conforman las industrias química y petroquímica, la siderurgia, la industria automotriz y las diversas industrias de productos metálicos, maquinaria y equipo. Todas estas industrias, aunque deficitarias durante la mayor parte de la década (con la excepción notable del equipo de transporte), han tenido un auge exportador sostenido, que no se ha visto en general interrumpido con la revaluación real de los últimos años. Como resultado de ello, en estos sectores, conjuntamente con las industrias de minerales no metálicos (cemento y vidrio), se concentran las industrias de más rápido crecimiento en los últimos años.

El Cuadro 8 resume, por su parte, la evolución del comercio colombo-mexicano en el último lustro, visto a través de las estadísticas colombianas. Dicho Cuadro muestra un fuerte dinamismo de las exportaciones colombianas, aunque desde una base ínfima hace cinco años y con una cierta inestabilidad en varios sectores (especialmente los de origen primario). Las importaciones provenientes de México muestran, por el contrario, un relativo estancamiento. Si se excluyen los derivados de petróleo, también se aprecia, sin embargo, un importante crecimiento. Como un todo, se mantenido un déficit importante en el comercio bilateral, incluso ligeramente creciente si se excluyen los derivados del petróleo (de US$90.5 millones en 1987 a US$100.7 millones en 1991).

Las exportaciones más dinámicas de Colombia a México son las de productos editoriales (que constituyen todavía el renglón más importante), algunas industrias tradicionales más incipientes en su penetración a dicho país (textiles y manufacturas de cuero, en particular) pero también, y esto es muy interesante, productos químicos industriales, siderúrgicos y metalmecánicos —es decir, los mismos productos donde se concentran el grueso de las exportaciones de México a Colombia y las ventajas comparativas de nuestro socio comercial. Como un todo, las ramas químicas y petroquímicas, excluida la refinación del petróleo (Sectores 351, 352, 355 y 356 de la clasificación CIIU) han aumentado sus exportaciones a México de US$0.8 millones de dólares en 1987 a 12.3 en 1991, en tanto que las ramas siderúrgica y metalmecánica (Sectores 37 y 38) han acrecentado las suyas de US$0.8 a 8.3 millones en el mismo período. Como un todo, estos sectores representaron en 1991 casi el 40% de las exportaciones a México, es decir, un monto superior al de la industria editorial. Esto indica que, aunque partiendo de una base muy baja y manteniendo un comercio bilateral fuerte-

Cuadro 8. EXPORTACIONES COLOMBIANAS A MEXICO (US$ Miles fob)

CIIU	ACTIVIDAD	1987	1988	1989	1990	1991
111	Producción agropecuaria	481	1	79	100	56
113	Caza	0	0	0	1	0
121	Silvicultura	0	0	0	1	1
122	Extracción de madera	0	0	0	0	0
130	Pesca	11	0	17	35	4
210	Explotación de minas de carbón	0	0	0	0	4641
220	Produccion de petroleo crudo y gas natural	0	0	0	0	0
230	Extracción de minerales metálicos	0	0	0	0	0
290	Extracción de otros minerales	0	0	0	0	89
311	Fab. de prod. alimenticios, excep bebidas	0	13	4366	7014	875
312	Fab. de prod. alimenticios diversos.	20	21	1753	2322	24
313	Industria de bebidas	0	0	1	0	18
314	Industria del tabaco	0	0	0	0	0
321	Fab. de textiles	103	98	1434	1267	2469
322	Fab. de prendas de vestir, excep. calzado	23	73	53	1189	747
323	Industria del cuero y sus productos	0	101	478	532	1483
324	Fab. de calzado, exc. el de caucho vulcanizado	0	2	198	400	246
331	Ind. de la madera y sus productos, exc muebles	50	3	50	346	542
332	Fab. de muebles y accesorios	0	0	3	5	51
341	Fabricación de papel y sus productos	0	41	330	104	755
342	Imprentas, editoriales e ind. conexas	5151	5168	4277	12955	18349
351	Fab. de sustancias quimicas industriales	817	1389	1824	3348	9369
352	Fab. de otros productos quimicos	0	524	807	460	1933
353	Refinerias de petróleo	0	9436	4032	0	0
354	Fab. de prod. derivados del petróleo y carbón.	0	0	1065	0	0
355	Fabricación de productos de caucho	17	212	279	22	129
356	Fabricación de productos plásticos	6	11	87	268	916
361	Fab. de objetos de barro, loza y porcelana	24	0	2	0	864
362	Fab. de vidrio y productos de vidrio	0	1	2	0	1
369	Fab. de otros prod. minerales no metálicos	0	0	0	3	587
371	Industrias básicas de hierro o acero	0	0	0	2121	3099
372	Industrias básicas de metales no ferrosos	0	0	10	0	59
381	Fab. de prod. metálicos, exc. maquinaria y equipo	29	59	175	330	1007
382	Fab. de maquinaria, exc la electrica	33	89	224	885	1278
383	Fab. de maquinaria y aparatos electricos	221	253	2063	2706	1176
384	Fab. de equipo y material de transporte	1	196	718	3712	1427
385	Fab. de equipo profesional y científico	466	236	320	313	233
390	Otras industrias manufactureras	42	67	442	277	0
000	No clasificados	0	0	0	176	794
TOTAL		7495	17994	25089	40892	53222

Fuente: DANE

mente deficitario, ha venido surgiendo un importante comercio intraindustrial colombo-mexicano en estas ramas de fortaleza relativa de nuestro socio comercial.

La situación relativa de los distintos sectores productivos frente al comercio exterior (exportaciones e importaciones) se puede resumir en forma agregada a través de los indicadores que se conocen como de "ventajas comparativas reveladas" (Cuadros 9A y 9B). Dos de estos indicadores se calculan en 1988 y 1991 para el comercio total de cada país y para las transacciones bilaterales. Ambos indicadores tienen valores que fluctúan entre -1 (desventaja comparativa total, es decir, sector donde no hay exportaciones) y +1 (cuando no hay importaciones). El indicador "absoluto" tiene una media que depende del balance comercial del país, en tanto que el "relativo" elimina el ajuste que tiene dicho balance sobre los índices sectoriales; su media es, por lo tanto, cero[22].

Cuando se comparan los indicadores correspondientes al comercio global de los dos países se aprecian contrastes marcados, característicos de estructuras productivas muy diferentes. Por el lado

Cuadro 9A. INDICADORES DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS 1987-1991. INDICE ABSOLUTO

Actividad	México		Colombia		Comercio colombo-mexicano	
	1988	1991	1988	1991	1988	1991
Producción agropecuaria	-0.04	0.05	0.77	0.82		
Caza y pesca	0.66	0.84	-0.20	0.78		
Explotación de minas de carbón			1.00	1.00		1.00
Petróleo y gas natural	1.00	0.99	1.00	1.00		
Minerales metálicos	0.67	0.47	-0.69	0.22	-1.00	-1.00
Otros minerales	0.15	0.05	-0.77	0.56		-0.91
Alimentos. bebidas y tabaco	0.05	-0.34	0.10	0.48		-0.04
Textiles y confecciones	0.12	-0.32	0.66	0.76	-0.95	0.19
Cueros y sus manufacturas	0.37	-0.12	0.91	0.93		1.00
Maderas en manufacturas	0.39	-0.22	0.22	0.65		
Papel. imprenta e industria editorial	-0.43	-0.68	-0.30	-0.16	0.11	0.57
Química básica	-0.23	-0.27	-0.72	-0.58	-0.94	-0.77
Derivados del petróleo	0.10	-0.35	0.20	0.04	-0.81	
Productos de plástico y de caucho	-0.50	-0.72	-0.36	-0.23		0.08
Manufacturas de minerales no metálicos	0.53	0.24	0.17	0.47		0.35
Metales no ferrosos	0.33	0.16	-0.83	-0.91	-1.00	
Siderurgia y productos metálicos	-0.18	-0.37	-0.26	-0.25	-0.99	-0.60
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	-0.54	-0.59	-0.85	-0.77	-0.94	-0.83
Vehículos para el transporte	0.16	-0.13	-0.97	-0.76		-0.79
Otras maquinaria y equipo	-0.57	-0.62	-0.64	-0.74	-0.90	-0.66
Total	0.04	-0.16	0.02	0.18	-0.84	-0.49

[22] El indicador absoluto es el balance comercial del sector expresado como porcentaje del comercio total (exportaciones + importaciones). El relativo es (px-pm)/(px+pm), donde px es la contribución del sector a las exportaciones y pm su participación en las importaciones.

Cuadro 9B. INDICADORES DE VENTAJAS COMPARATIVAS REVELADAS 1987-1991. INDICE RELATIVO

Actividad	México		Colombia		Comercio colombo-mexicano	
	1988	1991	1988	1991	1988	1991
Producción agropecuaria	-0.08	0.21	0.76	0.75	-0.87	-0.26
Caza y pesca	0.64	0.88	-0.22	0.70		1.00
Explotación de minas de carbón			1.00	1.00		1.00
Petróleo y gas natural	1.00	0.99	1.00	1.00		
Minerales metálicos	0.64	0.59	-0.70	0.04	-1.00	-1.00
Otros minerales	0.11	0.22	-0.78	0.43	-1.00	-0.74
Alimentos. bebidas y tabaco	0.01	-0.19	0.08	0.33	-0.41	0.46
Textiles y confecciones	0.07	-0.17	0.65	0.67	-0.57	0.62
Cueros y sus manufacturas	0.33	0.05	0.91	0.90	1.00	1.00
Maderas en manufacturas	0.35	-0.06	0.20	0.53	0.94	1.00
Papel. imprenta e industria editorial	-0.46	-0.58	-0.31	-0.33	0.87	0.83
Química básica	-0.27	-0.11	-0.73	-0.69	-0.51	-0.45
Derivados del petróleo	0.06	-0.20	0.18	-0.14	0.09	-0.99
Productos de plástico y de caucho	-0.53	-0.63	-0.37	-0.40	0.67	0.55
Manufacturas de minerales no metálicos	0.50	0.39	0.15	0.31	-0.95	0.72
Metales no ferrosos	0.29	0.31	-0.84	-0.93	-1.00	-0.90
Siderurgia y productos metálicos	-0.22	-0.22	-0.27	-0.41	-0.88	-0.15
Equipos y aparatos eléctricos y electrónicos	-0.57	-0.47	-0.86	-0.83	-0.48	-0.57
Vehículos para el transporte	0.11	0.04	-0.97	-0.83	0.81	-0.49
Otras maquinaria y equipo	-0.60	-0.50	-0.65	-0.81	-0.26	-0.25
Total	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

colombiano, sobresale su ventaja comparativa en los sectores agropecuario, carbón, manufacturas livianas (especialmente textiles, confecciones y manufacturas de cuero, pero también alimentos, bebidas, madera y muebles); igualmente son menores sus desventajas relativas en papel e imprentas y manufacturas de plástico y caucho. Por el lado mexicano, sobresalen, por el contrario, el sector de equipo de transporte y metales no ferrosos, pero también sus desventajas comparativas muy inferiores a las de Colombia en química básica, siderurgia, equipos eléctricos y electrónicos y otra maquinaria y equipo, es decir, exactamente los sectores de la industria pesada y semi-pesada donde se ha concentrado el dinamismo de las exportaciones industriales mexicanas. Los dos países tienen sorprendentemente pocas ventajas comunes: básicamente caza y pezca, petróleo y otros minerales, incluidas las manufacturas de minerales no metálicos, donde las diferencias características hace algunos años se han venido borrando.

La estructura de ventajas comparativas se ha venido reflejando crecientemente en el comercio bilateral, con algunas excepciones importantes. Como el comercio mutuo es muy reducido para algunos productos, los cálculos de los índices no tienen mucho sentido y se excluyen, por lo tanto, cuando las transacciones bilaterales son inferiores a US$1 millón. Este es, entre otras, el caso del sector agropecuario, donde hay un déficit colombiano en el comercio bilateral, pero sobre transacciones ínfimas. Para los productos que presentan mayores flujos de intercambio, el patrón de comercio bila-

teral sigue los patrones globales de ventajas comparativas. Para 1991, cuando el comercio era más nutrido, Colombia tenía claras ventajas comparativas en el comercio bilateral en las industrias más livianas (especialmente textiles y confecciones, manufacturas de cuero e imprentas) y, por el contrario, desventajas en química básica, siderurgia y metalmecánica.

Conviene resaltar, por último, dos características adicionales del comercio colombo-mexicano. La primera de ellas es la complementariedad de la estructura actual de comercio, vista a nivel de producto. De hecho, en 1991 poco más del 70% de las importaciones colombianas provenientes de México correspondían a ítems arancelarios para los cuales no existe producción registrada en nuestro país. La segunda es la dependencia de las concesiones otorgadas en el marco de la ALADI[23]. Esto indica que las preferencias arancelarias pueden dar lugar a importantes flujos de comercio.

III. CONCLUSIONES Y RECOMENDACIONES SOBRE EL ACUERDO

1. El análisis de las condiciones macroeconómicas mexicanas muestra varios hechos sobresalientes. Pese al fuerte giro hacia una economía con menor injerencia estatal y más abierta a la competencia externa, este manejo ha tenido importantes elementos de selectividad en sectores particularmente críticos. Un elemento esencial del modelo ha sido, además, un gran pacto social como base de la política de estabilización y ajuste estructural. Por otra parte, la política económica ha tenido resultados sobresalientes en ciertas áreas, pero regulares o francamente desalentadores en otras. Su fragilidad, asociada a los fuertes desequilibrios comerciales y cambiarios, y a los bajos niveles de ahorro privado e inversión pública, indican que México país podría experimentar problemas macroeconómicos en los próximos años.

2. El análisis de competitividad resalta dos resultados importantes. El primero de ellos indica que, gracias a la devaluación del peso colombiano de mediados de los ochenta y la revaluación del peso mexicano en los últimos años, el tipo de cambio real colombiano se encuentra en niveles relativos competitivos. Sin embargo, la mayor competitividad cambiaria no compensa el deterioro relativo que han experimentado los salarios en México en la década de los ochenta. En segundo lugar, este análisis indica que dicho país ha logrado desarrollar en el largo plazo ventajas comparativas fuertes en las industrias pesadas y semi-pesadas, las cuales podrían experimentar, por lo tanto, severos problemas de ajuste si un eventual acuerdo de libre comercio con Mexico tiene luegar a un ritmo acelerado. El patrón de comercio colombo-mexicano muestra la importancia que tienen las industrias pesadas y semi-pesadas en las exportaciones mexicanas, pero también el surgimiento de un importante flujo intraindustrial colombo-mexicano en estas mismas ramas.

3. Un acuerdo con México, al tiempo que este país entra en un proceso de liberación comercial con los Estados Unidos, genera diversas formas de desviación de comercio. La primera es aquella asociada al desplazamiento de exportaciones colombianas del mercado venezolano, como resultado de la pérdida del margen de preferencia que concede el arancel común de los dos países. Este efecto podría ser muy importante en las ramas de la industria pesada y semi-pesada donde México tiene ventajas comparativas y se acumularía sobre los efectos de la penetración de productos mexicanos al mercado colombiano.

La segunda es la posibilidad de triangulación de productos norteamericanos o las ventajas que otorgaría a los empresarios mexicanos el acceso a insumos provenientes de dicho país sin arancel. Este problema se presenta, además, en la actualidad en ciertos sectores agrícolas y agroindustriales, ya que México tiene arancel cero para varios productos agrícolas.

[23] Sobre esto último, véase Posada (1991).

La tercera forma de desviación de comercio es la pérdida de margen de preferencia en el mercado mexicano, que reduce las ventajas del acuerdo de libre comercio desde el punto de vista colombiano. Finalmente, aunque no es relevante en sí para las negociaciones del G-3, puede haber un desplazamiento de exportaciones colombianas del mercado norteamericano en aquellos sectores que quedaron excluidos de la Iniciativa Andina (textiles, confecciones y manufacturas de cuero).

4. En algunas industrias existe también preocupación en torno a la posible entrada al país de productos provenientes de la maquila mexicana como resultado del acuerdo. Por ello, se sugirió que estos productos estén sujetos a reglas de origen especiales o queden enteramente excluidos de las negociaciones. También pueden ser necesarias normas de origen o salvaguardias particulares en aquellos casos en los cuales la triangulación de productos o insumos norteamericanos pueda generar problemas. En otros sectores, es preferible, por el contrario, disponer de reglas de origen relativamente laxas, ya que, debido a su mayor integración productiva interna, México cumple con mayor facilidad normas estrictas en materia de valor agregado nacional.

5. Por último, cabe recordar que en los dos últimos años el Gobierno Nacional ha incumplido varias veces sus anuncios sobre gradualidad en materia de apertura comercial. Esto fue cierto en relación con el cronograma arancelario y, a comienzos de 1992, con los acuerdos de transición con Venezuela para los sectores siderúrgico y automotor. Por este motivo, para que nuevos anuncios de gradualidad generen confianza, el sector privado debe estar involucrado en las decisiones de acelerar o no los compromisos.

REFERENCIAS BIBLIOGRAFICAS

Apocada Sarabia, Salvador, (1990a), "El proceso de apertura en el sector agropecuario: la experiencia mexicana 1980-1990", *mimeo.*

—, (1990b), "Regulación del mercado de productos agropecuarios: la experiencia mexicana", *mimeo.*, octubre.

Banco Mundial, (1988), "Report and Recommendation of the President of the IBRD to the Executive Directors on a Proposed Agricultural Sector Loan to Nacional Financiera", *mimeo*, febrero.

Bazdresch, Carlos y Santiago Levy, (1991), "Populism and Economic Policy in Mexico, 1970-1982", en Rudiger Dornbusch y Sebastian Edwards (eds.), *The Macroeconomics of Populism in Latin America*, University of Chicago Press, Chicago.

BID, (1992), "Mexico: Agricultural Sector Loan", *mimeo*, abril.

Blomstrom, Magnus, (1990), *Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries*, United Nations Centre on Transnational Corporations, Nueva York.

Bonturi, Marcos y Montague J. Lord, (1991), "Latin America's Trade in Manufactures: An Empirical Study", *mimeo*, Banco Interamericano de Desarrollo, noviembre.

CEPAL, (1978), *Series históricas del crecimiento de América Latina*, CEPAL, Santiago.

—, (1991a), *América Latina y el Caribe: Series regionales de Cuentas Nacionales a precios constantes de 1990*, CEPAL.

—, (1991b), *Balance preliminar de la economía de América Latina y el Caribe*, CEPAL, Santiago.

FMI, (1991), "Mexico - Recent Economic Developments", *mimeo*, octubre.

GEA (Grupo de Economistas y Asociados), Análisis periódicos de coyuntura económica, política y social, en *Situación Latinoamericana*, CEDEAL, Madrid.

Gil Diaz, Francisco, (1990), "Tax Reform Issues in Mexico", en Michael J. Boskin y Charles E. McLure Jr., *World Tax Reform: Case Studies of Developed and Developing Countries*, International Center for Economic Growth, San Francisco.

González Aréchiga y José Carlos Ramírez, (1989), "Perspectivas estructurales de la industria maquiladora", *Comercio Exterior*, octubre.

Guajardo Quiroga, Ramón G, 1992, "Efectos de las maquiladoras en el producto, el ingreso y el empleo en México", *Comercio Exterior*, enero.

Hufbauer, Gary Clyde y Jeffrey J. Schott, (1992), *North American Free Trade: Issues and Recommendations*, Institute for International Economics, Washington.

Kessel, Georgina y Ricardo Samaniego, (1992), "Apertura comercial, productividad y desarrollo tecnológico: el caso de México", Banco Interamericano de Desarrollo, *Documentos de Trabajo*, No. 112, marzo.

Loría Diaz, Eduardo, (1991), "La recuperación de los salarios reales en México en un entorno de reducción y estabilización inflacionarias", *Comercio Exterior*, abril.

Márquez Padilla, Carlos y Jaime Ros, 1990, "Segmentación del mercado de trabajo y desarrollo económico en México", *El Trimestre Económico*, No. 226, abril-junio.

Posada, Carlos Esteban, (1991), "La liberación del comercio colombo-mexicano en el marco del acuerdo del Grupo de los Tres", *mimeo*, Oficina de Asesores del Consejo Directivo de Comercio Exterior, abril 29.

Reynolds, Clark W., (1970), *The Mexican Economy: Twentieth-Century Structure and Growth*, Yale University Press, New Haven.

Ros, Jaime, (1986), "Del auge petrolero a la crisis de la deuda, un análisis de la política económica en el período 1978-85", en Rosemary Thorp y Lawrence Whitehead (eds.), *La crisis de la deuda en América Latina*, Siglo XXI-Fedesarrollo, Bogotá.

—, (1991), "Mexico's trade and industrialization experience since 1960: A reconsideration of past policies and assessment of current reforms", Trabajo presentado en el Seminario "Trade and Industrialization Reconsidered", OECD Development Centre, agosto.

—, (1992), "Ajuste macroeconómico, reformas estructurales y crecimiento en México", Trabajo presentado en el Seminario de la Red Latinoamericana de Macroeconomía, abril, Washington.

Solis, Leopoldo, (1987), *La realidad económica mexicana: retrovisión y perspectivas*, 16a. ed., Siglo XXI, México.

Ten Kate, Adriaan, (1991), "The Mexican Trade Liberalization of 1985-1987: Lessons of Experience", *mimeo*.

—, (1992), "El ajuste estructural de México: dos historias diferentes", *Pensamiento Iberoamericano*, en prensa.

Trejo Reyes, Saúl, (1987), *El futuro de la política industrial en México*, El Colegio de México, México.

Unger, Kurt, (1990), *Las exportaciones mexicanas ante la reestructuración industrial internacional: La evidencia de las industrias química y automotriz*, El Colegio de México y Fondo de Cultura Económica, México.

Yúnez Naude, Antonio, (1989), "Factores determinantes de la balanza comercial agropecuaria de México, 1965-1987", *Comercio Exterior*, agosto.